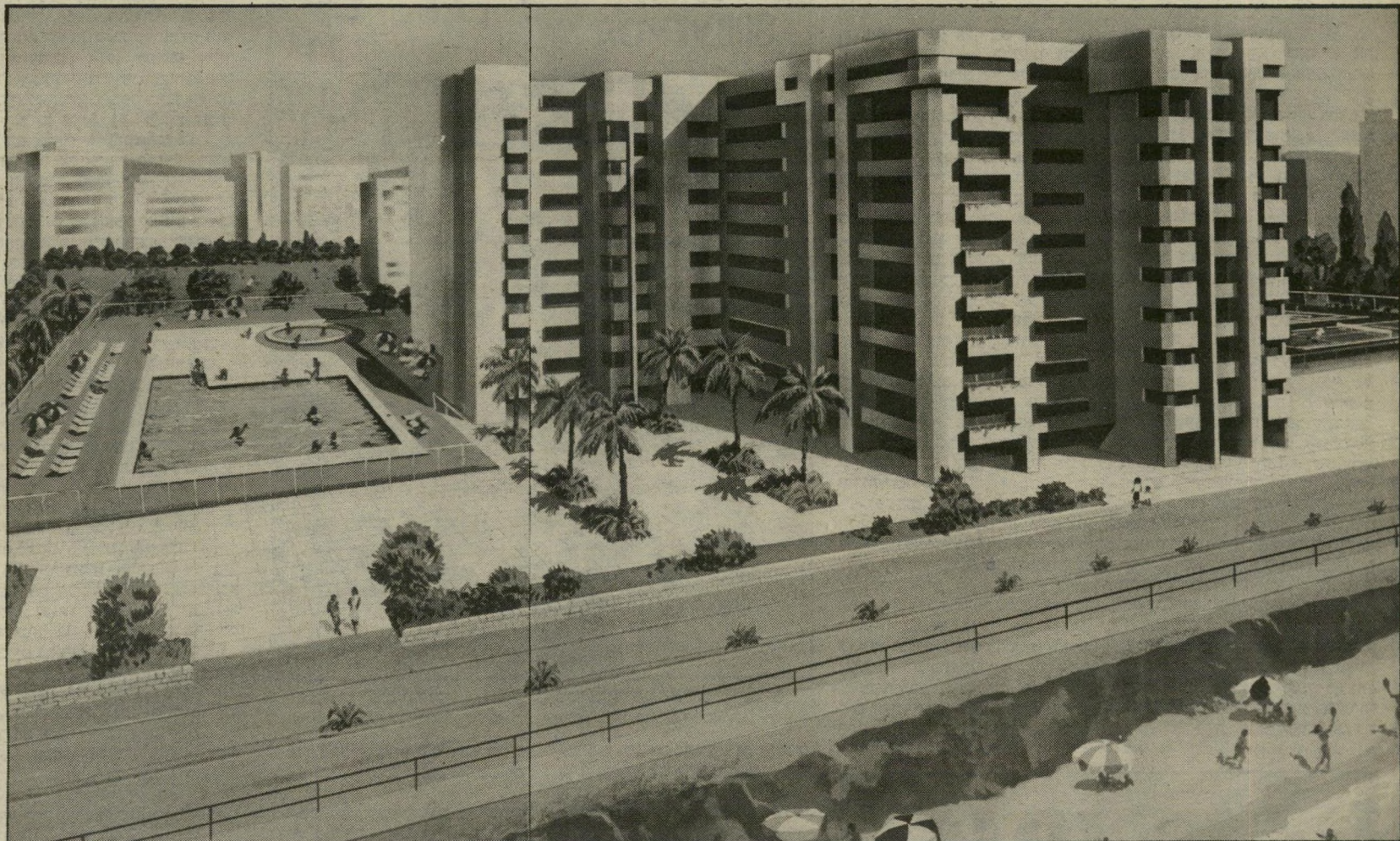


אברהם גינדי – הקבלן שדורג במקום הראשון ע"י עמיתיו הקבלנים

157 קבלנים נשאלו על איכות המוצר, מחיר הוגן ורמת השרות המקצועי. בסקר שדה שנערך לראשונה בישראל ע"י המכון לחקר עסקים מקצועיים בהנחייה והכוונה של המעבדה לסטטיסטיקה, טכניון.

מאת: דורית גפן



"גני ניצה" מול הים בנתניה – בריכת שחייה ומגרש טניס פרטיים

קניה. מאות הדירות ועשרות הבנינים המהווים עדות חיה – לא רק מאמנים ונותנים כיסוי מלא לפרסום של חברת אברהם גינדי אלא נושאים את שם החברה בגאון וגאווה.

חברה ציבורית עם סגנון פרטי

ביוני 1984 יצאה החברה בהנפקה לבורסה ולמרות השפל

ההשקעה בבנינים, מהיחס לקונים ומהזדהות העובדים עם החברה. הכל מתחיל ומסתיים באיש. זו לא חברת בניה – זה אברהם גינדי. ביחד, אנחנו באמת משקיעים את ההשקעה בבנינים. הבנינים אמנם דוממים אך רוח החיים שנשפנו באפס ניכרת בחיצוניותם ובאיכותם.

קוטג'ים במחיר של דירה

בשלוש שכונות קוטג'ים: גני איתי המוקמת בראש"ל ושתי שכונות נוספות המתוכננות בפתח-תקוה ובבאר-יעקב מוצע מיוון אפשרויות לרכישה קלה ונוחה. כחלוץ TRADE-IN בענף הבניה, ממליץ מאוד אברהם גינדי על קניה בשיטה זו. קשה להאמין אך זה בהחלט אפשרי. במחיר דירת 4 חדרים אפשר בקלות לגור בקוטג' יפהפה.

פרסום עם כיסוי

אברהם גינדי ידוע כבעל מודעות גבוהה לפרסום, נחשב כאחד מענקי המפרסמים בענף ויש לו בהחלט מה לומר בעניין. אם כי מטרת המודעות היא להביא קהל לקוחות למשרד, חשוב מאוד כי לפרסום יהיה כיסוי מלא. רק כך ממלא המפרסום את ייעודו. בעבר היו מסעות פרסום שזכו להצלחה גדולה, אך מכירת מוצריהם נכשלה כאשר התברר שלפרסום לא היה כיסוי. דירות הן מוצר יקר וראוי לערוך בדיקה קפדנית בנושא בטרם

רמת בניה גבוהה כל-כך ומחירים סבירים. איך?

היקף הבניה של חברת אברהם גינדי הוא גדול ורחב. היא בונה בעת ובעונה אחת מאות יחידות דור, דבר המאפשר לה רכישת חומרים והתקשרות עם ספקים טובים וגדולים במחירים נמוכים. ההיקף והעוצמה מאפשרים לחברה מכירת דירות במחירים מוזלים. לקבלן הבונה בנינים בודדים קשה מאוד לבנות ברמה דומה לשלנו ולהציע את דירותיו במחירי מבצע.

גורודיש: "בניה כמבצע צבאי"

מנכ"ל חברת הבניה של אברהם גינדי יואל גורודיש משווה את הפעילות בחברת הבניה למבצע צבאי. מחלקות התכנון, הביצוע, המכירות והפרסום משתפות ביניהן פעולה ומסכמות על דרך ההגשמה של כל פרויקט לגופו. מחלקת התכנון נעזרת בשתי קבוצות אדריכלים חיצוניים: באחת – לצורך תכנון פנים הדירות ובשניה – לעיצוב החיצוני של הבנינים. לאחר שנקבע צביון הדירות והבנינים, דנים על אופן מסע הפרסום והמכירה – הכל לפי העניין. כשחותמו האיש של אברהם גינדי מוטבע בכל ומלווה כל צעד. כמי שמכיר את ענף הבניה, אומר יואל גורודיש, אני מתפעל מהגישה המסחרית, מרמת

במעגל סגור המצלמת כל אורח הנכנס לבנין, חדר תרבות עם שולחן פינג-פונג ובחצר – מיתקני משחקים לילדי הבנין. תוך כדי סיור בדירות נוכחנו כי למעשה היתה חברת אברהם גינדי חלוצה בהחדרת הסגנון האמריקני לענף הבניה. סגנון שבא לידי ביטוי בשכלולים והנאות רבות כמו שטיחים מקיר לקיר, ג'אקוזי, מרצפות אבן שיש, קרמיקה ועוד... ובעיקר מתן אפשרות ליד חופשית בתכנון הדירה. "יום יבוא" אומר אברהם גינדי, "וכל חברות הבניה יבנו כך".

נבחר במקום הראשון ע"י הקבלנים

אין פלא איפוא, שבסקר שדה בין 157 קבלנים אשר נערך ע"י המכון לחקר עסקים מסחריים בישראל בהנחייה והכוונה של המעבדה לסטטיסטיקה בפקולטה להנדסת תעשייה וניהול, טכניון, דורגה חברת אברהם גינדי במקום הראשון. המושאל משקף נאמנה את התדמית הכללית והפופולריות של החברה על-פי אמות מידה של איכות המוצר, מחיר הוגן ורמת השרות המקצועי. ביקשנו את תגובתו של אברהם גינדי: "אם קבלנים אומרים יש להניח שהם יודעים מה הם אומרים, בדרך כלל קבלנים לא נוהגים לפרגן זה לזה".

דירות שאנשים אוהבים – האמנם?

אמנם כך. אברהם גינדי בונה דירות שאנשים אוהבים. זוהי איננה רק סיסמה מוצלחת או שיר, זוהי פשוט עובדה קיימת. די לבקר באחדים מבנייניו ודירותיו של אברהם גינדי ולהיווכח בכך. יצאנו אל הבנינים וראינו כיצד



אברהם גינדי – יו"ר מועצת המנהלים

אם קבלנים אומרים שאנחנו הטובים ביותר, יש להניח שהם יודעים מה הם אומרים

הצליח אברהם גינדי, יותר מכל קבלן אחר, לקלוע לטעמו של הקלוח. ראינו בנינים מעוצבים בטוב טעם, פיתוח סביבתי עם מכלול אפשרויות לנוחיות ולהנאת הדיירים: החל מחדר כניסה מפואר ומרשים, טלוויזיה



תת אלוף במיל. יואל גורודיש מנכ"ל החברה.

משקיעים את ההשקעה בבנינים.

שהיה באותה עת בבורסה, זכתה ההנפקה לחתימת יתר. אין ספק שלמוניטין החברה היה בכך חלק בלתי מבוטל. התנופה שקיבלה החברה בעקבות ההנפקה, ההתרחבות וההיקף הוכיחו בעליל שמאמץ והתמדה מניבים פירות. הוא שאמרנו – חברה ציבורית עם סגנון פרטי.